

高息借款平台“火出圈” 银行“不知”有合作

中经记者 杨井鑫 北京报道

被曝年化利率高达1460%，一款名为“芸豆花”的借款平台火出了圈，而一批银行也因提供资

金被市场质疑。

国家金融监督管理总局(以下简称“金融监管总局”)今年4月刚刚公布了《加强商业银行互联网

网贷贷业务管理 提升金融服务质

效的通知》。按照监管要求，银行对于合作平台运营机构要实行名

单制管理，不得与名单外的机构开展互联网网贷业务合作。同时，银行应在合作协议中明确平

台服务费用标准，明确综合融资成本区间，确保借款人单笔贷款支付综合融资成本符合《最高人

民法院关于进一步加强金融审判工作的若干意见》，也就是年化利

率不高于24%红线。

显而易见，在这个风口浪尖之际，银行与高息借款平台合作是与监管新规初衷背道而驰的。对此，《中国经营报》记者向前述

涉事银行一一进行了求证。然而，比较蹊跷的是，多家银行否认了与“芸豆花”借款平台的合作，声称该平台并不在现有银行合作平台名单内。

被指高息嗜血平台

当前市场上存在大量针对芸豆花平台的投诉,理由大多为“强制放款”“高息”“暴力催收”等。

“此前在芸豆分(后升级更名‘芸豆花’)App平台借款了5000多元,仅仅10天的时间,平台显示还款金额就超过了7200多元。”江苏的张斌(化名)表示,这样高的利率他背不动,也不符合现行法规。

张斌告诉记者,由于从事工作的不稳定,他的薪酬时常会碰到拖欠的情况。但是,房租、吃喝等日常消费属于每月必须的开支。为了缓解手头紧张的情况,他萌生了通过贷款周转的想法。“一个偶然的机会发现了芸豆分App,这款借款平台以低门槛、快速放款为噱头,本以为工资到账后就能偿还贷款,但是没有想到最后是这个结果。”

他表示,对于平台借款的各类费用问题并不认可,也已经向一些线上平台发起了投诉,目前事情还在处理过程中。

张斌的遭遇其实并非个例。江苏省广电总台的《零距离》栏目近期对安徽李先生在芸豆分的贷款经历专门做了一期报道,其平台高达1460%的贷款利率在网上引起了广泛的关注,也让芸豆花平台迅速火出了圈。

据上述栏目报道,李先生在芸豆分平台申请了3000元钱短期借款,10天期限到期后需要还款4200元。由于李先生还款失败,此后每天利息增加约1500元,一个月时间需要还款的金额就飙到了30000元。

债务压力之下,李先生曾与平台协商沟通,但是遭到了客服的拒绝,并且称要将李先生的个人信息及欠款情况曝光给其通讯录中的每一个人。无奈之下,李先生最终向媒体进行了求助。

实际上,记者在黑猫投诉平台

上发现,当前市场上存在大量针对芸豆花平台的投诉,理由大多为“强制放款”“高息”“暴力催收”等。其中,不少投诉人都与张斌、李先生有着相同的经历。

记者下载了芸豆花App发现,在用户提示中标明了“芸豆借款”升级为“芸豆花”。而无论是芸豆花、芸豆分还是芸豆借款都只是一个称谓,其运营主体公司均为上海醉梦者互联网技术有限公司。

记者在芸豆花App平台的注册协议中看到平台提示称:“本平台服务是本平台向用户提供的网络借贷的技术服务,不直接向用户提供发放贷款、融资等业务。本平台郑重声明,用户从本平台申请的借款,均由具备放贷业务资质的第三方机构提供。”

此外,在进入该App之后,注册客户信息需要向平台上传身份证证件,并签署《借款合同》《委托扣款授权书》《授权委托书》《征信授权书》《数据安全及隐私保护政策》等一系列授权协议。这也意味着,芸豆花借款平台是一个“助贷”身份,并不直接向客户提供资金服务。然而,按照监管要求,即使是作为贷款的金融中介平台,平台所属的上海醉梦者互联网技术有限公司也需要取得一定金融许可,并办理《网络借贷信息中介机构备案登记证明》。但是,记者在该公司信息系统中并未查到相关资质。

针对平台的借款情况,记者拨打了芸豆花App客服电话。该平台客服对记者表示,该平台不同产品的利率是不一样的。客户能够直接在平台申请贷款,平台会根据需求为客户匹配不同的第三方机构。

蹊跷的资方

在监管新规公布之后,贷款平台的合作涉及一个关键问题:绕过银行合作达成了业务对接。

金融监管总局不久前发布的《加强商业银行互联网网贷业务管理 提升金融服务质效的通知》,释放出明确信号,要求银行对于互联网贷款平台进行约束,单笔融资成本不能超过24%。

金融监管总局相关负责人谈及新规出台的目的时提到,该规定出台主要针对部分商业银行借助外部互联网平台发放贷款暴露出管理不到位、权责收益不匹配、定价机制不合理、业务发展不审慎、金融消费者权益保护不完善等问题。

而在前述案例中,芸豆花平台向客户收取如此高的利率,这也将芸豆花背后所谓的资金方置于了尴尬境地。

一位市场人士认为,金融消费者虽然是通过互联网平台进行的贷款,平台对消费者侵害行为负有主要责任,但是银行作为资金方对平台缺少约束,并不能完全撇清责任关系。“银行通过互联网贷款赚钱无可厚非,但是业务合规性是底线。监管规定明确了单笔业务融资成本上线,银行金融机构需要将之作为合作门槛条件,对于不合规的平台进行清退。”

该人士表示,传统互联网贷款采用的典型套路是“双融担”模式,表面上以24%以内的年利率给到客户贷款,但是仔细查看账单会发现,除了利息之外,平台还会收取服务费、担保费等费用。“年化利率超过50%都不少见。”

据了解,由于芸豆花平台并不直接提供资金,其背后的资方在此次事件中也卷入旋涡。在

黑猫投诉平台上,很多金融消费者晒出了在芸豆花平台上的贷款资金方,并将银行作为重点投诉对象,涉及很多地方银行,其中具名的银行有六家。

那么,涉事银行均与芸豆花平台有合作吗?双方又是如何合作的?利益如何分配?针对这些问题,记者向投诉中具名的六家银行一一进行了求证。

截至发稿时,四家银行给予了记者明确答复,而江西裕民银行和重庆富民银行两家尚无回应。值得注意的是,从银行回应看,银行对于市场的指责也感觉“冤枉”。这四家银行在进行合作平台名单排查后,最终的结果均是“银行与芸豆花没有合作”。

一家地方银行相关负责人对记者表示:“芸豆花及上海醉梦者互联网技术有限公司与该银行从来没有过合作,也不在合作名单内。”

而另一家银行也回复称:“我们在互联网贷款合作平台上的合作机构名单只有20多家,仔细梳理了没有这个平台。”

为何客户能够从芸豆花平台拿到银行贷款,而银行却与芸豆花平台没有合作?记者随后在采访中了解到,除了芸豆花平台之外,这种现象其实并不少见。在监管新规公布之后,贷款平台的合作涉及一个关键问题:绕过银行合作达成了业务对接。

那么,这些平台是如何绕过名单与银行合作的?通过记者的调查,发现这个关键问题可能出自在平台业务的外包或者分包上。

助贷行业“洗牌”:市场规模或逐步萎缩

中经记者 郑瑜 北京报道

日前,国家金融监督管理总局(以下简称“金融监管总局”)发布《关于加强商业银行互联网网贷业务管理 提升金融服务质效的通

选择合作机构更加审慎

业内共识在于,此次新规发布与行业背景紧密联系。

根据金融监管总局介绍,近年来,部分商业银行借助外部互联网平台发放贷款的互联网网贷业务快速发展,在提升贷款服务效率的同时,也暴露出总行管理不到位、权责收益不匹配、定价机制不合理、业务发展不审慎、金融消费者权益保护不完善等问题。

华东地区某银行高管对记者表示,并非中小银行主动选择终止合作,而是当下的变化与新规倒逼中小银行作出选择。

该高管向记者表示,当下银行与互联网平台合作的助贷业务面临不良压力上升,尤其是经济下行之后,客群质量分化明显。平台通常优先自营优质客群,次优客群再通过助贷合作分流,导致合作业务风险上升。“当前的助贷业务模式具有‘顺周期性’,经济上行期扩张迅速,但是缺乏逆周期风险应对经验,当前环境下风险集中暴露。”

“中小银行因资金规模小、抗风险能力弱,在不良率上升后难以承受损失,(部分城商行、农商行)选择终止助贷合作。”他向记者举例称:某城商行100亿元贷款规模中,1亿元助贷不良即可导致1%整体资产质量恶化,而大型银行(如

知)(以下简称“新规”),自2025年10月1日起施行。

新规中,关于强化商业银行总行对互联网网贷业务的管理责任,明确平台运营机构、增信服务机构的准入要求,引起了行

万亿级规模)同类风险占比更低,更具抗风险能力。

银行业信贷资产登记流转中心数据显示,2025年一季度,个人不良贷款批量转让成交规模达370.4亿元,同比增长超7.6倍。从资产类型看,个人消费贷款占据主导地位,转让金额达268.2亿元,占比72.4%。

值得注意的是,结合2025年一季度情况来看,个人不良贷款中,个人消费贷款占比已经连续三个季度上升。从具体数据来看,2024年三季度、四季度分别是41.9%、66%。

根据前述高管介绍,其实银行与平台大批量合作起源于新冠疫情期期间,线下网点服务受限,银行需要通过线上渠道释放信贷资金,彼时助贷业务快速起量。

“如今,新规出台可以帮助引导银行规范业务,强化信息披露与市场透明度,遏制头部平台利用流量优势哄抬合作价格的现象。我们在对外合作过程中,曾遇到有平台恶意通过银行间竞争推高流量成本,导致件均百元的获客成本走向千元量级。”该高管说道。

在该高管看来,其实银行最关注的并不是流量成本究竟是千元还是百元,而是流量成本高企与客群质量恶化形成恶性循环:头部平台流量价格攀升,中小平台转向低

业关注。

“当前,大型资金方的资金合作态势保持相对稳定,然而规模稍小的资金方,特别是中小银行,已出现终止合作的现象。”有头部助贷平台人士向《中国经营报》记

成本流量但客群风险更高,导致“流量价格一不良率”模型失衡。当前,行业核心矛盾已非流量价格,而是实际不良率超出预期,击穿盈利底线。

有从业人员表示,个人消费贷款仍是当前银行以及持牌消费金融公司等机构的发展重点。“当前,消费贷的额度与利率相比信用卡有较大优势,加之使用更灵活,未来可能会挤压信用卡市场空间。除国有大行及头部股份制银行外,多数银行可能将消费贷作为主流产品,逐步弱化信用卡业务。”

“所以,不论是从符合监管的角度出发,还是为机构发展考虑,金融机构都应该转向‘自营为主、联合为辅’的模式,自营业务可直接触达客户、自主把控风控,避免沦为单纯‘资金方’;联合贷若缺乏核心客户数据,易因风控依赖平台而陷入被动,甚至演变为‘博傻业务’(依赖资源投入与风控妥协扩张规模)。”前述从业人员进一步解释道,大型银行虽面临不良压力,可通过体量大、多元化业务反哺消化风险(如长三角地区某股份制商业银行通过其他业务盈利覆盖助贷亏损),短期仍维持合作,但会逐步收缩规模或转向自营。

另外,此前有华南地区城市商

者表示。

“助贷机构的利润空间面临进一步压缩,而距离新规正式施行还有半年缓冲期,可以预见,这一期间助贷行业优胜劣汰或将迎来新一轮洗牌。”有分析人士如是说。

业银行曾在与助贷平台合作过程中发生纠纷,助贷平台表示已经代偿逾期,但是银行表示助贷平台无法证明资金来源是代偿还款,怀疑助贷机构挪用贷款进行还款。

而根据新规,商业银行应当将增信服务机构增信余额纳入统一授信管理,至少每季度评估一次其代偿赔付能力。由融资担保公司提供增信服务以及融资担保公司跨省、自治区、直辖市提供增信服务的,商业银行应确认其注册资本、放大倍数、财务状况、经营规则等符合《融资担保公司监督管理条例》有关规定,防范过度增信风险。

同样是位于华南地区的另一家持牌机构也曾告诉记者,在跟助贷机构合作的过程中,在略微粗放一些的业务模式下,金融机构掌握的除了借款人的三要素(姓名、身份证、银行卡号)之外,其余的资料都在助贷方手里。“如果合作的业务需要催收,可能联系电话都很难找到,或者直接是虚假的联系方式。”

在本次新规中,监管也要求,商业银行应当充分获取借款人基本情况、收入、负债、还款来源等必要信息,与具有合法征信业务资质的市场机构开展商业合作获取征信服务,自主开展风险评价与审批。



一家国有大型银行科技部人士向记者分析称,如果一个客户在互联网平台贷款而资金来自银行,就必须打通双方的系统,进行信息共享。银行需要通过合作方获得相关的客户信息进行授信,也会明确知道客户来自哪个平台。换句话说,双方没有合作是很难实现业务对接的。

“但是,如果互联网平台没有与银行合作,而平台客户却拿到了银行贷款,那么最有可能的是间接合作。即银行与合作名单中的A平台打通系统建立了合作,而这个A平台与外部B、C甚至更多平台存在外包或分包合作。”该人士认为,这就相当于银行没有授权合作,但是银行的合作方给予了授权。

该科技部人士表示,银行的合作授权是很谨慎的,但是银行合作平台的授权可能就没有那么谨慎了。“从合规性来说,银行会

限制合作平台的对外授权,这要看具体的情况。”

前述市场人士认为:“如果市场上的小平台能够绕过这个名单制获得授权,那么名单制存在的意义也就小了。监管对银行要求实行互联网贷款名单制的目的就是切断银行与一些不规范平台的合作,以实现行业规范。如果银行的合作平台背后又拖上好几个平台,这肯定会出现问题。”

一家民营银行人士表示,目前银行合作方的功能是导流。从银行的角度看,流量来自合作方,但是合作方的流量会不会来自其他平台?这个银行也不好判断。银行对于业务的要求是明确要做到穿透,但是关键点还在于合作方的配合。“对于我们银行而言,一旦排查到是合作方授权分包流量,也会将现有的合作方剔除合作名单。”

机构调整积极跟进中

日前,上海尚诚消费金融股份有限公司(以下简称“尚诚消金”)已经在官网披露了《产品合作机构信息公示》文件,根据文件,其与多家互联网平台合作个人消费信贷产品。其在公示中标明:“由合作机构提供营销推荐服务,由我司全额出资、自主风控,为有日常消费需求的客户进行授信与放款。”

据悉,除了尚诚消金,多家机构正在跟进。

“近期已经与平台运营机构、增信机构等合作方开展沟通。”某头部消费金融公司相关负责人告诉记者。

有腰部持牌消费金融公司透露,当前公司已经针对互联网平台、增信服务机构建立了规范清晰的机构管理机制,涵盖机构准入、存续期管理、退出管理等,合作机构须按照相关办法进行审批后准入合作。在准入阶段将综合考虑经营情况、行业经验、服务质量、业务合规和机构声誉等方面对合作机构进行准入前评估。

“这是对助贷业务更精细化管理的信号。”前述某头部消费金融公司负责人表示,本次新规实际是基于2020年发布的《商业银行互联网贷款管理暂行办法》(以下简称《暂行办法》)结合现阶段助贷业务发展情况,制定的在互联网网贷业务下助贷业务的规范要求。公司在《暂行办法》发布后已经按照办法要求开展合作机构合作类业务,针对这一次调整,公

司将争取在时间范围内进一步完善公示。

前述华东地区某银行高管展望,助贷新规落地后,行业呈现“大型银行审慎调整、中小银行加速退出、监管引导规范化”的分化格局。并且助贷平台将面临结构性困境:银行主动下场自营后,助贷机构的客群多为银行筛选后的次级客户,甚至存在恶意骗贷风险。“长期来看,随着优质客群消耗殆尽,助贷市场可能逐步萎缩,行业或进入转型转折点。”

康德智库专家、上海市光明律师事务所律师徐晶律师表示,本次助贷新规在延续现有监管制度基础上做了进一步的规范,引导贷前、贷中、贷后全流程的合规化。助贷新规要求对平台运营机构、增信服务机构全面落实合作名单制,实行总行集中管理,规范合作费用、融资成本的定价机制,针对增信机构,将其纳入统一授信管理,动态评估代偿赔付能力。新规同时强调,银行应加强互联网网贷业务贷后催收管理。

徐晶亦认为:“针对助贷业务领域的会员费、双担保等收费乱象问题,助贷新规明确强调应将增信服务费计入借款人综合融资成本,不得变相提高增信服务费等。这必将进一步压缩助贷机构的利润空间,而距离新规正式施行还有半年缓冲期,可以预见,这一期间助贷行业优胜劣汰或将迎来新一轮洗牌。”